

Міністерство освіти і науки України
 Державний вищий навчальний заклад
 «Херсонський державний аграрний університет»

НАВЧАЛЬНИЙ ПЛАН

підвищення кваліфікації за напрямом
 «Сучасні інструменти реалізації практичного менеджменту,
 логістики та маркетингу»

ЗАТВЕРДЖЕНО

Вченою радою університету

(протокол № 7 від 27.02.2020 р.)

Голова вченої ради

Юрій КИРИЛОВ

Термін навчання - 2 тижні

Форма навчання – з відривом від виробництва

Вартість навчання – 2336 грн



Назва блоку	Назва модуля, теми	Обсяг годин		
		всього годин	в тому числі	
			теоретичні	лабораторно-практичні
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
Логістика	Транспортна логістика	2	2	
	Складська логістика	2	2	
	Збутова логістика	4	4	
Менеджмент	Менеджмент аграрного бізнесу	6		6
Маркетинг	Сутність та сучасна концепція маркетингу	2	2	
	Система маркетингової інформації та маркетингового дослідження	4	4	
	Інструменти маркетингової діяльності аграрних підприємств	2	2	
Інвестиційний менеджмент	Основи управління інвестиціями	2		2
	Бізнес-тренінг управління інвестиційним капіталом	2		2
	Об'єкти портфельного інвестування	2		2

Операційна діяльність агровиробника	Операційна діяльність агровиробника	8		8
Фінанси, гроші і кредит	Фінанси суб'єктів господарювання та домогосподарств	2	2	
	Грошовий ринок та грошово-кредитна політика	2	2	
	Кредитні системи	2	2	
Електронна комерція і торгівля	Спосіб організації Інтернет-магазинів, принципи організації та керування.	2	1	1
	Управління розвитком електронним бізнесом.	2	1	1
	Доступ до публічної інформації та захист персональних даних	2	1	1
Управління бізнес-процесами у торгівлі	Ціна і ціноутворення	2	1	1
	Бізнес-процеси, що пов'язані зі споживачем	2	1	1
	Безперервне покращення системи управління та її елементи	2	1	1
Торгівельні мережі і комерційна логістика	Організаційна структура торговельних мереж та управління персоналом	2	2	
	Організація закупівельної та логістичної діяльності торговельних мереж	2	2	
	Логістика продажів та логістика АПК	2	2	
Економіка та організація торгівлі.	Торговельне підприємство як організаційна основа торгівлі та основний суб'єкт торговельної діяльності.	2	1	1
	Особливості організації роздрібної торгівлі. Торгово-технологічний процес на торговельному об'єкті.	2	1	1
	Прибуток торговельного підприємства: аналіз та пошук невикористаних резервів.	2	1	1
Комерційна діяльність та стратегія і розвиток бізнесу	Сучасне комерційне середовище	2	1	1
	Інтенсифікація комерційних зусиль в концепції збуту.	2	1	1
	Стратегічне управління збутовою діяльністю підприємства	2	1	1
Підсумковий контроль знань		2		2
Всього		74	40	34

Фахівець з підвищення кваліфікації



О.М. Сімонова